Для расчета базовых показателей проекта платформы по обмену опытом за токены "часы" сделаем ряд допущений и предположений.

**1) Переменные издержки:**

* Комиссии платежных систем за транзакции (условно 2,5% от объема)
* Затраты на привлечение новых пользователей (маркетинг, реклама) - допустим, 100 руб. на 1 привлеченного пользователя
* Затраты на техподдержку и обработку запросов пользователей (допустим, 50 руб. на 1 обращение)

**2) Постоянные издержки (в месяц):**

* Зарплата команды проекта (разработчики, менеджеры, маркетологи и др.) - 500 000 руб.
* Аренда офиса и оборудования - 100 000 руб.
* Хостинг, сервера, ПО - 50 000 руб.
* Прочие накладные расходы - 50 000 руб.  
  Итого постоянных издержек: 700 000 руб. в месяц

**3) Предполагаемый объем продаж в следующем месяце:**  
Допустим, на платформе зарегистрировано 5000 активных пользователей. Каждый в среднем проводит по 2 транзакции в месяц на сумму 1000 руб. (эквивалент 1 часа занятий/консультаций).  
Итого объем транзакций: 5000 х 2 х 1000 = 10 000 000 руб.

**4) Себестоимость:**  
Переменные издержки на этот объем:

* Комиссии платежных систем - 10 000 000 х 2,5% = 250 000 руб.
* Затраты на привлечение 1000 новых пользователей - 1000 х 100 = 100 000 руб.
* Затраты на обработку 1000 запросов в поддержку - 1000 х 50 = 50 000 руб.  
  Итого переменных издержек: 400 000 руб.  
  Постоянные издержки: 700 000 руб.  
  Общая себестоимость: 400 000 + 700 000 = 1 100 000 руб.

**5) Наценка на продукт:**  
Допустим, платформа берет комиссию 15% со сделок.  
Наценка с транзакций: 10 000 000 х 15% = 1 500 000 руб.

Точка безубыточности = Постоянные издержки / (Цена за единицу - Переменные издержки на единицу)  
Цена за единицу (средний чек) = 1000 руб., комиссия 15% = 150 руб.  
Переменные издержки на единицу: 400 000 / 10 000 = 40 руб.  
Точка безубыточности = 700 000 / (150 - 40) = 6363 транзакции в месяц или 3182 активных пользователя (при условии 2 транзакций на человека).